

“Um advogado não deve legislar”

GONÇALO BORGES DIAS



JOÃO VIEIRA DE ALMEIDA
MANAGING
PARTNER DA
VIEIRA DE ALMEIDA
& ASSOCIADOS

“Não basta sê-lo, é preciso parecê-lo”. João Vieira de Almeida recorre ao provérbio popular para comentar o “enorme” potencial de conflito de um advogado que é simultaneamente deputado. É que, diz, a advocacia exige total independência, dependendo apenas dos clientes. Sobre a atividade da VdA, adianta que até ao fim do ano vai contratar mais 50 profissionais e que 2017 está a correr bem. Não revela valores, porque “mais ninguém diz”, mas mostra-se disponível para divulgar as contas se for um passo conjunto com os principais concorrentes. Em prol da transparência.

Advocatus | Nos últimos dois anos, a VdA tem recebido diversos prémios internacionais. É o resultado de que investimento?

João Vieira de Almeida | Resulta do investimento que temos feito, não nos prémios, mas na sociedade. Tem muito a ver com matérias de gestão de organização, para além dos aspetos técnicos e da qualidade do trabalho, onde nos batemos com concorrentes formidáveis.

Hoje, a diferenciação no mercado é mais difícil, porque, felizmente, em termos de qualidade da produção, há firmas muito boas. Não achamos que somos os melhores do mundo em tudo. Fazemos umas coisas melhor, outras farão outros. Fazemos umas vezes melhor, outras farão outros.

“O nosso maior fator de diferenciação é a nossa capacidade de gestão, que se traduz em eficiência, crescimento, modelos de relacionamento internos e com os clientes”



Temos feito um investimento enorme, há muitos anos, do ponto de vista da gestão do escritório, das pessoas, da organização do trabalho, dos processos, da capacitação das pessoas em áreas de liderança, de projeto, de soft skills em geral. E aí sim temos conseguido alguma diferenciação. E uma parte dos prémios reflete isso.

Advocatus | A diferenciação é, portanto, sobretudo a nível de gestão?

JVA| A diferenciação hoje percebe-se melhor. Há muita qualidade em muitos sítios, não só aqui. Somos uma firma de topo. O nosso trabalho é o melhor que há, mas há outras firmas fantásticas. O nosso maior fator de diferenciação é a nossa capacidade de gestão, que se traduz em eficiência, crescimento, modelos de relacionamento internos e com os clientes. Traduz-se em muitas coisas, que estão na origem deste reco-

nhecimento. Estes prémios não distinguem a qualidade da produção, porque isso os diretórios não conseguem avaliar. Eles distinguem o valor global de uma organização.

Advocatus | Quais as operações em que a VdA esteve envolvida nos últimos meses que destaca?

JVA| Entre as concluídas, há duas ou três muito visíveis, de grande dimensão. Apoiamos o Banco de Portugal, em todos os temas relacionados com a Resolução. Fizemos, no ano passado, creio que 100% das transações de seguradoras. Estivemos nas principais operações da área financeira, apoiando muitos bancos portugueses, sobretudo na emissão de dívida. Estamos fora de portas a fazer muitas coisas em Moçambique e Angola, a mais visível de todas a reestruturação da Sonangol.

Advocatus | Qual o peso da internacionalização no negócio da VdA?

JVA | Está a crescer. Neste momento é de cerca de 20% do volume de negócios.

Advocatus | África é a geografia preferencial da VdA. Está nos planos expandir para além de África?

JVA | Não. Estamos em 11 jurisdições, incluindo Portugal. Tirando Timor, são todas em África: cobrimos todos os países da CPLP e algumas jurisdições francófonas. Nestes 20%, a África francófona deve representar cerca de um terço. Neste momento, queremos consolidar a nossa presença nos países em que estamos. É possível que venhamos a juntar mais uma ou duas jurisdições africanas, sobretudo francófonas.

Advocatus | Ainda este ano?

JVA | Sim, mas queremos focar-nos muito naquilo que estamos a fazer, porque esta explosão internacional é recente.

Advocatus | E em termos gerais, quais são os objetivos de faturação para este ano?

JVA | Não vou dar valores. Mas posso dizer que são ambiciosos e que o ano está a correr bem.

Advocatus | Qual a percentagem máxima que um cliente pode pensar na faturação da VdA?

JVA | Varia muito. Anualizando, os valores nunca são muito significativos. Temos um portefólio de clientes grande e diversificado. Agora pode haver picos de trabalho, meses ou trimestres em que um cliente se destaca. Verificamos é que, ao longo dos anos, o nosso grau de dependência tem vindo a decrescer paulatinamente. E hoje temos uma posição muito confortável.

Advocatus | A contratação de cerca de 20 advogados à Miranda em 2015 ajudou à internacionalização?

JVA | Tem sido fundamental para a nossa projeção internacional. Estaríamos muito atrás se tivéssemos continuado com o plano que já estávamos a desenvolver, mas com um esforço muito maior. Demos um salto quântico. Fizemos em dois anos o que nos teria levado uns seis ou sete anos a conseguir. Tem sido um sucesso, quer do ponto de vista do negócio, quer do ponto de vista da integração destas pessoas.

Advocatus | E este ano pretendem aumentar a equipa em que medida?

JVA | Em 2014 fizemos uma projeção a dez anos, em que prevíamos ter cerca de 350 colaboradores e 250 advogados, que é o que temos agora. Portanto, crescemos bastante mais do que aquilo que prevíamos e vamos continuar a crescer. No fim deste ano seremos 400 pessoas, entre advogados e não advogados.

Advocatus | Ainda vão contratar 50 pessoas este ano? Serão equipas inteiras?

JVA | Sim, 50 pessoas, entre advogados e não advogados. Não temos nenhuma equipa em vista. São crescimentos oportunisticos, como foi esse a que se referiu, não tínhamos planeado.

Advocatus | Para que áreas preferenciais de prática é que serão essas 50 pessoas?

JVA | Temos quase todas as áreas a contratar. Nos últimos dois anos o imobiliário cresceu imenso. O contencioso está a contratar. A área de público está a trabalhar a cento e muitos por cento. Para M&A, fizemos agora uma contratação de uma pessoa que vai entrar em setembro.

Advocatus | Este crescimento é também uma forma de respon-



der à entrada de sociedades de advogado globais em Portugal, como a DLA Piper?

JVA | É uma forma de responder à procura que temos.

Advocatus | Como observa a entrada da DLA Piper em Portugal?

JVA | Observo com curiosidade, porque pode ser um projeto interessante, e como um desafio, que é ótimo para quem cá está, como nós. Os padrões e o grau de exigência que,

normalmente, as grandes sociedades globais impõem em qualquer escritório onde estejam, incluindo – espero eu – Lisboa, obrigam toda a gente a puxar os padrões para cima. Isso é bom, sobretudo, para os clientes, mas também para nós, porque exige mais de nós, obriga-nos a evoluir, a atualizar, a ser melhores.

Não tenho nada uma visão de que nos devemos fechar e ficar agarrados ao nosso mercado.

Acho que quanto mais nós abri-

mos melhor para toda a gente: maior transparência, maior exigência, melhor para os clientes. Aliás, em Portugal beneficiámos muito disso, porque, se olhar para as melhores sociedades portuguesas, temos padrões internacionais de serviço, de qualidade, de processo.

Advocatus | Há margem para aumentar a concentração do mercado?

JVA | Há margem e as coisas têm

“Em 2014 fizemos uma projeção a dez anos, em que prevíamos ter cerca de 350 colaboradores e 250 advogados, que é o que temos agora. Portanto, crescemos bastante mais do que aquilo que prevíamos e vamos continuar a crescer”



vindo devagarinho a acontecer. Provavelmente, antes da concentração, pode acontecer é uma ou outra sociedade que tenha maior dificuldade em manter as estruturas intactas. Vamos ver. Mas entre as maiores não vejo que haja, pelo menos no futuro próximo, grandes processos de concentração à vista.

Advocatus | Também a VdA é certamente sondada para fusões ou integrações. É algo que ponderam?

JVA | Sim, muitas vezes, mas não ponderamos. O nosso projeto é sermos uma sociedade portuguesa, comandada a partir de Lisboa, pelos sócios que aqui estão.

Advocatus | Porque acha que um mercado com a dimensão do português atrai sociedades globais?

JVA | Julgo que terá a ver com a entrada, nos últimos anos, de muitos investidores estrangeiros, que já eram servidos por estas sociedades

lá fora. Por outro lado, é também um mercado que, fruto da crise, tem mexido muito e daí há muita transação que lhes pode interessar. E, em terceiro lugar, é um mercado que serve de base designadamente para as jurisdições africanas da CPLP. Percebo lindamente que seja uma escolha estratégica certa para determinados escritórios portugueses. Eu, provavelmente, se estivesse noutra organização... A nossa ideia de sermos independentes não é uma religião, não corresponde a uma visão espiritual, tem a ver com a nossa estratégia e com aquilo que achamos que melhor serve os nossos interesses, os interesses das pessoas que trabalham connosco e dos nossos clientes. Mas acho lindamente que haja projetos diferentes.

Advocatus | Quais são os principais problemas da Justiça neste momento?

JVA | Os problemas não mudaram. Todos os conhecemos. Não vale

“Quanto mais nós abrirmos melhor para toda a gente: maior transparência, maior exigência, melhor para os clientes. Aliás, em Portugal beneficiámos muito disso, porque, se olhar para as melhores sociedades portuguesas, temos padrões internacionais de serviço, de qualidade, de processo”

a pena estar a bater no ceguinho. Acho que os problemas da justiça deviam ser vistos numa perspetiva mais global, naquilo que é a crise das instituições em Portugal. Em Portugal, há uma crise de instituições séria. A justiça é apenas um deles.

Advocatus | A desconfiança dos cidadãos na justiça justifica-se?

JVA | Justifica-se, mas não é só com a justiça. A justiça é apenas um dos vértices deste problema da crise das instituições. O problema da justiça, mas também o problema da educação, o problema fundamental da Comunicação Social. Ninguém leva a sério os políticos, o Parlamento, a polícia, os tribunais, o Governo, e esse é um tema geral.

Advocatus | Mas se tivesse que identificar o principal problema da Justiça, qual seria?

JVA | Acho que é um problema de processo, que, em Portugal, faz tan-

ta falta como capital. As pessoas dizem que em Portugal não há capital – e é verdade, há um défice brutal de capital – mas a par disso há um défice tramado que é a falta de processo e de projeto, de capacidade de gestão. Em Portugal não há planeamento decente, as pessoas estão permanentemente a inventar a roda, estão permanentemente a viver oportunidades e a queixar-se de oportunidades perdidas, em vez de planearem.

É muito raro encontrar em Portugal, um organismo público, uma empresa, um escritório de advogados, que planeie, que seja capaz de estabelecer um caminho que dê previsibilidade à sua atuação.

Uma das minhas principais preocupações neste escritório é ser previsível. Pode ser muito chato ser previsível, mas é muito importante para as pessoas saberem com o que contam, de maneira a poderem perceber o que se espera delas, a desenvolverem-se e a crescerem.

Em Portugal, há um problema de processo e nos tribunais há um problema de gestão de processo: não se conseguem definir prioridades, não se consegue distribuir o trabalho, não se consegue impor prazos, não se consegue sequer previsibilidade nas decisões dos juizes. Os advogados têm maneiras de arrastar processos de formas que provavelmente não deviam ser permitidas. Há fugas ao segredo de justiça e não acontece rigorosamente nada, porque não há processo que se aplique que permita concluir aquilo que se passa. Mas, mais uma vez, não é um problema exclusivo da justiça, é mais global.

Advocatus | Há pouco perguntei-lhe acerca da faturação e não revelou.

JVA | Eu só não digo, porque mais ninguém diz. No dia em que os nossos principais concorrentes aceitarem divulgar as suas contas, nós divulgaremos as nossas. Eu não serei obstáculo a que isso aconteça. Se for um passo conjunto, nós estamos disponíveis. Temos que perceber do que estamos a falar, há que estabelecer os critérios e divulgar as contas. Não tenho problema, porque não tenho nada a esconder. Pagamos cada tostão de impostos daquilo que recebemos. É completamente transparente.

Advocatus | A divulgação das contas poderia ajudar a mudar a visão que existe das sociedades?

JVA | Acho que sim, embora não me pareça que seja a questão principal. Acho que hoje em dia se dia-



boliza imenso, por várias razões. Houve oportunistas que cavalgaram uma onda populista e aproveitaram para diabolizar os escritórios de advogados, que acham que são os centros obscuros de poder e corrupção. Acho que era importante mostrar às pessoas que não é nada disso. A vida é muito mais simples do que isso. As pessoas trabalham que se desunham, defendem os interesses dos clientes e é só isso que fazemos. Portanto, acho que era importante ser transparente. Não sei se o simples facto de revelar a faturação serviria esse propósito, agora que poderia ajudar acho que sim. Poderia, por exemplo, ajudar as pessoas perceberem que nenhum dos grandes escritórios de advogados em Portugal vive do Estado. É uma ideia completamente errada. Era impossível qualquer dos grandes escritórios de advogados em Portugal viver do Estado.

Advocatus | Qual o peso do negócio com o Estado?

“Os advogados têm maneiras de arrastar processos de formas que provavelmente não deviam ser permitidas. Há fugas ao segredo de justiça e não acontece rigorosamente nada, porque não há processo que se aplique que permita concluir aquilo que se passa”

JVA | É completamente marginal. Não paga um mês. Falo por mim e tenho a certeza que é igual para os nossos concorrentes. Vivemos essencialmente dos clientes privados, muito dos clientes estrangeiros, também dos portugueses. É uma falácia. Tudo o que puder dar transparência, é importante. A faturação pode ajudar. Eu temo que seja um bocadinho voyeurismo, que é aquilo que acontece com a divulgação dos salários dos gestores das empresas quotadas. É suposto servir um propósito de transparência e depois serve é para andarem a bisbilhotar e porem no jornal quanto é o tipo ganhou esquecendo tudo o resto. Conhecendo Portugal, sei que vai ser sobretudo foco de voyeurismo, mas se calhar ajuda e sobretudo eu não tenho nada a esconder. Mas não quero ser o único.

Advocatus | Nesta temática da transparência, também já se manifestou contra a acumulação da advocacia com cargos políticos, como deputado. Porquê?

“Nenhum dos grandes escritórios de advogados em Portugal vive do Estado. É uma ideia completamente errada. Era impossível qualquer dos grandes escritórios de advogados em Portugal viver do Estado”

OS DOIS ANTERIORES BASTONÁRIOS FOCARAM-SE EM DIVIDIR A CLASSE

Advocatus | Como avalia os primeiros meses de atuação do novo bastonário?

JVA | Ainda é cedo para dizer, mas tenho grande esperança, até pelas características pessoais do bastonário, que seja possível pacificar a classe e começar a fazer uma coisa fundamental, que é pôr os advogados todos a remar para o mesmo sítio no que diz respeito ao seu papel na justiça, na sociedade e à maneira como se devem relacionar uns com os outros e com os clientes. Acho que aquilo que aconteceu dantes foi desastroso, foram bastonários focados em dividir a classe.

Este é um bastonário que me parece empenhado em unir a classe. E esse é um passo decisivo para que a Ordem possa vencer a batalha pela credibilidade das instituições. Porque é uma das instituições que tem que ser credibilizada depois daquilo que se passou. Acho que este bastonário pode iniciar esse processo de credibilização e espero que o consiga fazer.

Advocatus | A que bastonários é que se está a referir quando diz que quiseram dividir a classe?

JVA | Aos dois anteriores.

conceptualmente pode prejudicar essa independência. Acho que no exercício da profissão de deputado, que é aquela que me perguntam mais vezes, em que, ainda por cima, exercem-se funções legislativas, que é a área de excelência onde o advogado trabalha, aí o potencial de conflito é enorme. Não basta sê-lo, é preciso parecê-lo. Portanto, acho que um advogado não deve legislar.

Advocatus | O enquadramento do exercício do lobbying seria benéfico?

JVA | Veria com muitos bons olhos que o lobbying fosse legislado. Aí, sim, poderíamos ajudar a começar a desmistificar a o que fazem os grandes escritórios de advocacia. Era ótimo e vai acontecer. Já foi tentado. No anterior governo chegou a haver um projeto de lei para isso. Mais tarde ou mais cedo vai acontecer.

JVA | Sou contra, porque acredito – talvez porque tenha tido sempre a sorte de nunca ter precisado de fazer mais nada se não ser advogado – que é uma profissão que exige total independência.

Nós só não somos independentes dos interesses dos nossos clientes, que são quem defendemos. O que muitas vezes também é uma confusão. Muita gente acha que os advogados têm que fazer justiça. Os advogados não fazem justiça. Os advogados defendem interesses. Nós não somos imparciais. Eu, se estiver a negociar um contrato e do outro lado está o Estado, eu estou com o meu cliente e não tenho que estar preocupado em saber se o Estado português está a chegar a uma posição muito justa ou muito boa. Tenho que estar interessado é que o meu cliente esteja numa posição boa, esteja quem esteja do outro lado. É uma profissão que exige total independência e total liberdade. Acho que o exercício de uma outra profissão necessariamente e

